



中期経営戦略

2005年3月15日

株式会社リコー
代表取締役社長 桜井 正光

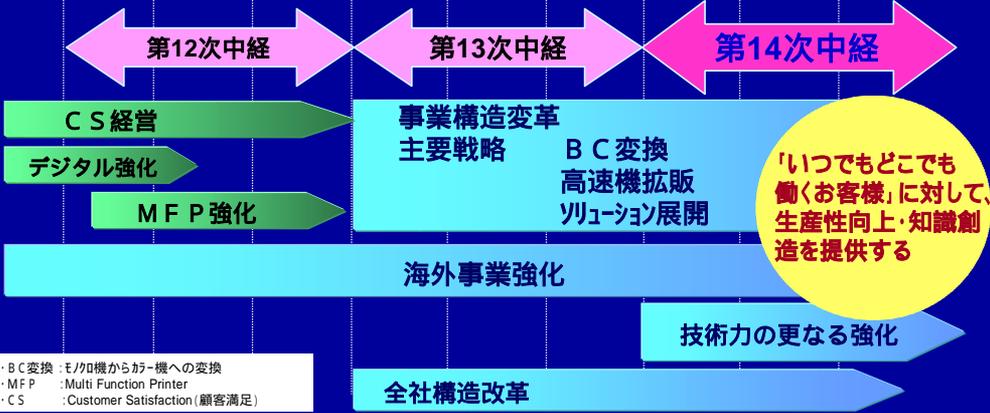
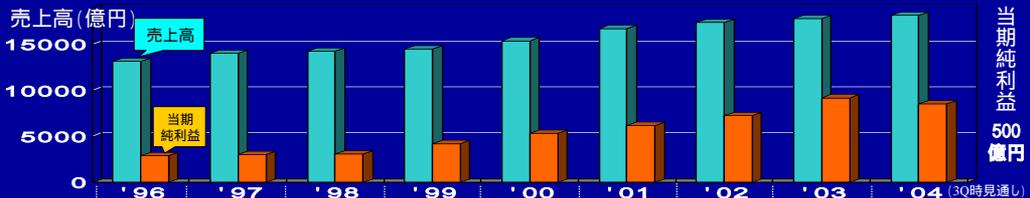
本日お話しする内容

第14次中期経営計画の総括

第15次中期経営計画について

第14次中期経営計画の総括

中期基本戦略の概要



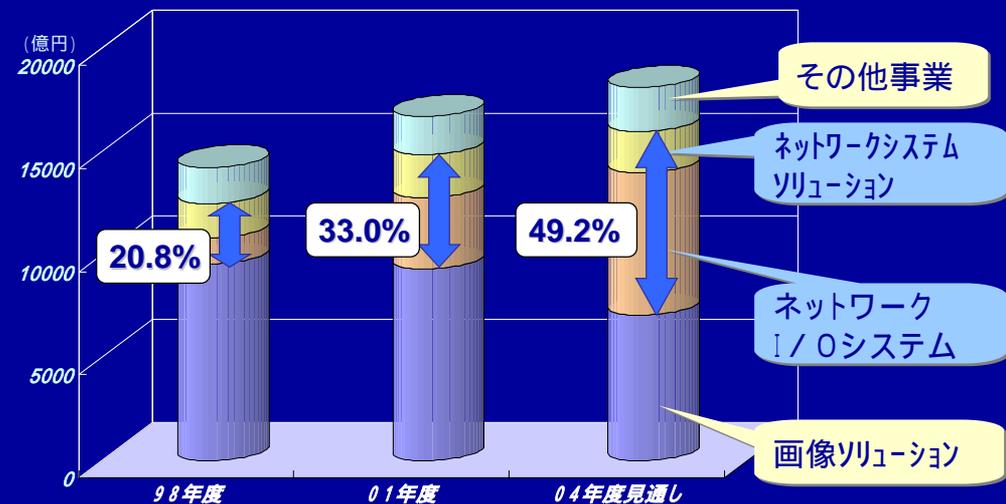
事業構造の変革

主要戦略の成果

主要戦略	戦略展開	主な成果
BC変換	<ul style="list-style-type: none"> ●カラー機ラインナップの強化 ●最強エンジン搭載機の商品化 	カラー化率の向上 (01年度) (04年度3Q) 国内: 18% ➡ 34% 海外: 7% ➡ 29%
高速機拡販	<ul style="list-style-type: none"> ●リコ・プリンティングシステムズの獲得 ●販売体制強化 	高速機マーケットシェアの拡大
ソリューション展開	<ul style="list-style-type: none"> ●ソリューションプラットフォームの提供 ●カスタマイズ対応力強化 ●ワンストップ、トータルソリューション 	大手顧客との取引拡大

事業構造の変革

事業分野別売上構成推移



第15次中期経営計画について (2005～2007年度)

7

グループビジョン

RICOH

21世紀の勝利者

- ◆すべての行動を顧客起点で実践し、お客様に高く評価されている
- ◆新たな価値創造の継続した提供により、信頼を獲得し、成長と発展を続けている
- ◆ステークホルダーにリコーらしさが明確に認識され、グローバルなブランドが確立されている

顧客

1. 世界一の商品

顧客

2. お客様とのゆるぎない信頼関係

社員

3. 元気のいい会社

株主

4. 卓越した業績

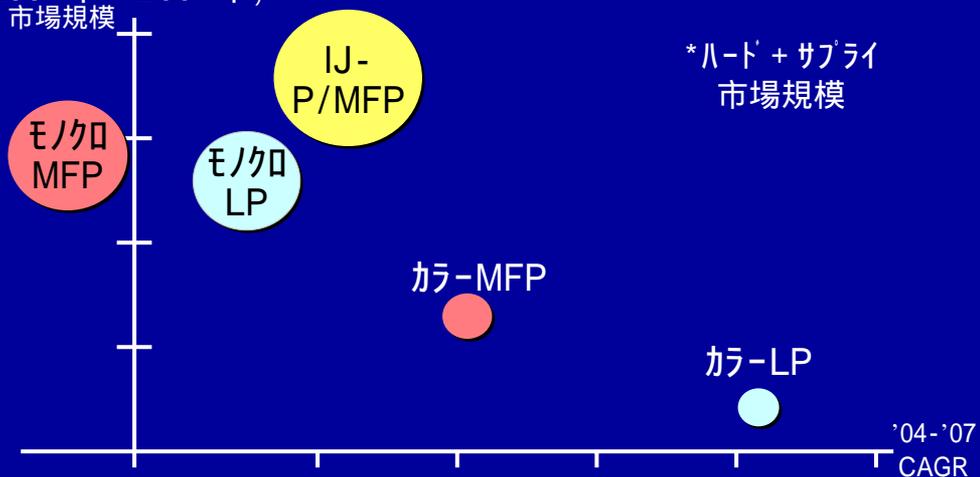
社会

5. 企業の社会的責任を果たす

企業価値の増大

8

(2004年～2007年)
市場規模



モノクロは成熟しているが、市場規模が大きく安定的
カラー化に成長の大きな機会あり

9

お客様のニーズの多様化

ワンストップ、トータル ソリューション

ITシステムダウンサイジング

カラープリンティング

いつでもどこでも

競争激化

カラー機強化

重点化

低価格攻勢

ソリューション展開

自社のコアコンピタンス

環境
の
変化

顧客ニーズの多様化

競争激化

リコーには収益基盤拡大のチャンスあり！

コア
コンピ
タンス
強
み

フルラインナップ商品

顧客接点力(営業・サービス)

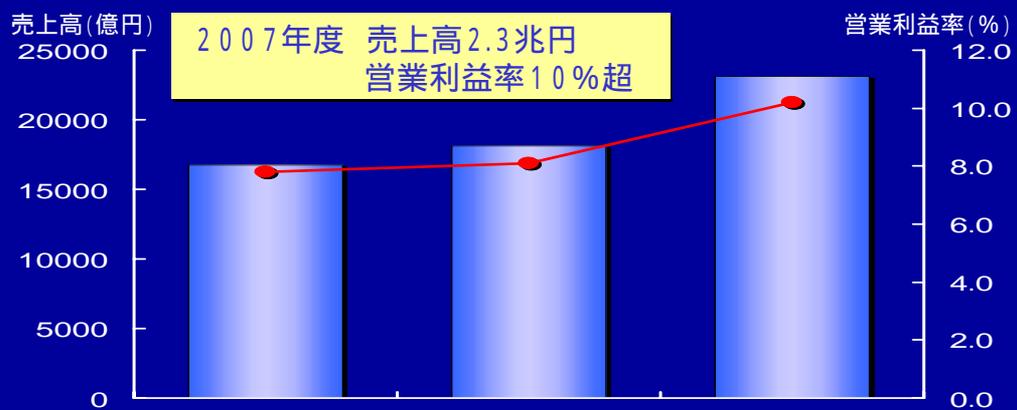
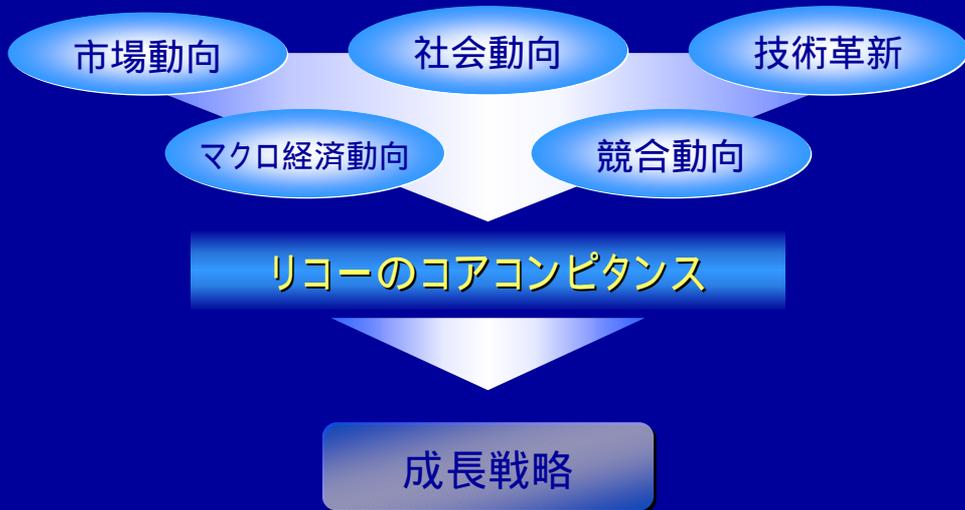
画像技術

ソリューション提案力

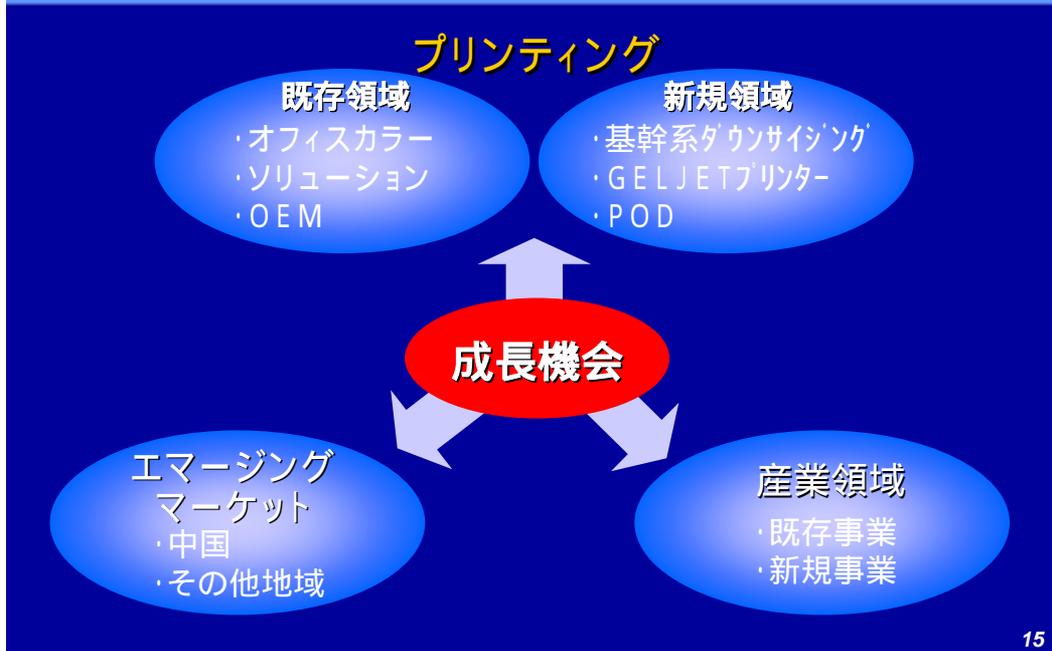
画像処理・情報処理融合技術

グローバル展開力

人材・資金力



	2001年度(実績)	2004年度(3Q時見通し)	2007年度(目標)
売上高	16,723億円	18,150億円	23,000億円
営業利益	1,296億円	1,470億円	2,350億円
当期純利益	616億円	850億円	1,370億円
EPS	88.27円	115.07円	186.41円
ROA	6.4%	7.4%	11.0%



MFP事業

オフィス
カラー機ラインナップの一新
ソリューションによる収益力強化

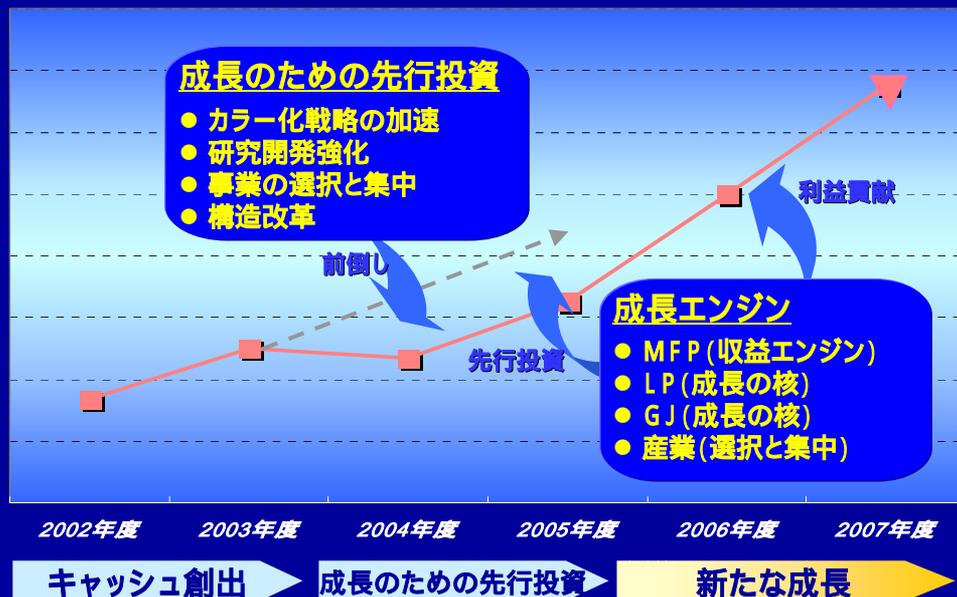
LP事業 / GJ事業

ハイエンドプロダクションプリンティング市場への本格参入
ローエンド商品強化

産業
選択と集中の徹底
成長領域への積極的投資

経営効率
基幹プロセス改革 (SCMなど)
開発拠点の集約





2007年度

売上高	23,000億円
当期純利益	1,370億円

企業価値の増大

本資料に記載されているリコーの計画・見通しのうち歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは現時点で入手可能な情報から得られたリコーの経営者の判断に基づいております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることを御承知おき下さい。